



SUPERNOTA

Nombre del Alumno: Nevi Sherly García Rodríguez

Nombre del tema: Acción Promocional

Parcial: 1

Nombre de la Materia: Acción Promocional

Nombre del profesor: Lic. Sissy Alexandra Yañez Pinto

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre: 6 B

Lugar y fecha de elaboración: La Independencia, Chiapas a 20 de Mayo del 2025

ACCION PROMOCIONAL

¿QUÉ ES LA PROMOCIÓN?

Conjunto de actividades destinadas a dar a conocer un producto o servicio y fomentar su compra, a través de estrategias que incluyen publicidad, descuentos, cupones, regalos, concursos, entre otras.



¿CUÁLES SON SUS OBJETIVOS PRINCIPALES?

- Aumentar las ventas.
- Aumentar la participación al mercado.
- Estimular la demanda de productos o servicios.
- Atraer nuevos clientes
- Fortalecer la marca o la lealtad del cliente.



¿QUÉ SITUACIONES SUGIEREN EL USO DE LA PROMOCIÓN DE VENTAS?



- Ventas bajas .
- Temporadas.
- Atraer mas clientes .
- Dar a conocer a la empresa.
- Exceso de inventario.
- Nuevos productos.

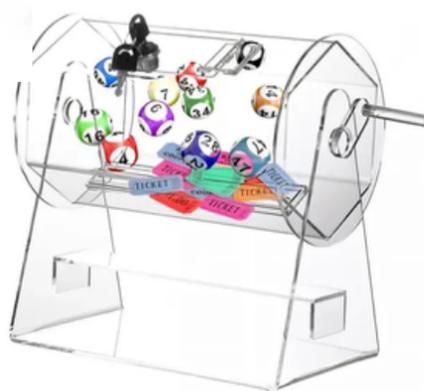
OFERTAS

Invita a los clientes a probar sus productos o servicios a través de comunicados que motiva a realizar la compra.



PREMIOS O REGALOS

Suelen realizarse para invitar a nuevos clientes o gratificar a clientes frecuentes.



RIFAS O SORTEOS

Suelen realizarse a través de la compra con un valor mínimo, se pueden utilizar también los medios de comunicación y de esta forma hacer mayor publicidad a la empresa o negocio.

MUESTRAS

Pequeñas muestras del producto para darlo a conocer, sin costo al cliente.

